

# Vấn đề chuyển giá của các công ty đa quốc gia

ĐOÀN VĂN TRƯỜNG

**C**huyển giá là vấn đề rất quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu hóa đang tăng lên. Các tập đoàn kinh doanh đa quốc gia có các chi nhánh, các trung tâm quản lý trong phạm vi khu vực và toàn cầu, ước tính có đến 60% thương mại quốc tế được tiến hành bên trong các nhóm đa quốc gia. Con số đó sẽ còn tăng lên hơn nữa khi các công ty đa quốc gia tiếp tục tập trung các trung tâm hậu cần, làm cho có hiệu quả hơn các chuỗi cung cấp của chúng, và tạo ra các trung tâm sản xuất và dịch vụ xuất sắc. Phác thảo toàn cảnh khu vực châu Á-Thái Bình Dương cho thấy hiện tượng chuyển giá đang tăng lên

Phản ứng của các chính phủ đối với hiện tượng toàn cầu đó là cả tự vệ và thực dụng. Khi các chính phủ cạnh tranh nhau để thu hút đầu tư nước ngoài, thì chiều hướng tỷ lệ thuế công ty là giảm xuống trên toàn cầu. Về mặt khác, các chính phủ cũng cần phải bảo vệ nguồn thu thuế của mình. Vì vậy phản ứng của các chính phủ là xây dựng các luật lệ phức tạp hơn để giữ lại cái mà họ coi là lãi cổ phần hợp lý của họ. Việc chuyển giá đã trở thành một trong những vấn đề thuế then chốt mà các chính phủ đối mặt với các công ty đa quốc gia ngày nay. Để có phương sách đối phó với vấn đề này, chúng ta cần phải nghiên cứu:

## 1. Những đặc trưng và tổ chức quản lý của các công ty đa quốc gia

Các tập đoàn kinh doanh trong nền kinh tế thị trường có những đặc trưng chung sau đây:

*Thứ nhất*, tập đoàn kinh doanh có quy mô về tài chính rất lớn, nó kết hợp sự tích tụ của bản thân doanh nghiệp và sự tập trung giữa các doanh nghiệp. Nó nâng cao được trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, trình độ xã hội hóa sản xuất, và năng lực

cạnh tranh của doanh nghiệp. Lực lượng lao động trong các tập đoàn không chỉ lớn về số lượng, mạnh về chất lượng, mà còn được tuyển chọn và đào tạo rất cơ bản.

*Thứ hai*, phạm vi hoạt động của các tập đoàn kinh doanh rất rộng, không chỉ bó hẹp trong phạm vi lãnh thổ một quốc gia, mà mở rộng ra phạm vi toàn cầu. Các tập đoàn kinh doanh bố trí các điểm sản xuất, xây dựng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm trên phạm vi toàn thế giới.

*Thứ ba*, các tập đoàn kinh tế đều hoạt động kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực, chiến lược sản phẩm và hướng đầu tư luôn thay đổi cho phù hợp với sự phát triển của tập đoàn và môi trường kinh doanh, nhưng mỗi ngành đều có định hướng chủ đạo, lĩnh vực đầu tư mũi nhọn với những sản phẩm đặc trưng của tập đoàn.

*Thứ tư*, về mặt tổ chức, tập đoàn kinh doanh là hình thức liên kết của nhiều công ty hoạt động trong cùng một ngành, hay những ngành khác nhau trong một nước hay nhiều nước để tiến hành kinh doanh thông qua sự điều hành chung. Tập đoàn kinh doanh là cơ cấu tổ chức vừa có chức năng kinh doanh, vừa có chức năng liên kết kinh tế nhằm tăng cường tích tụ, tập trung, tăng cường khả năng cạnh tranh và tối đa hóa lợi nhuận. Về hình thức tổ chức, đa số các tập đoàn được tổ chức theo mô hình công ty mẹ - công ty con. Mô hình quản lý của các tập đoàn là mô hình đa khối. Mỗi khối chịu trách nhiệm về hoạt động của tập đoàn trong một khu vực địa lý nhất định, và giám đốc khu vực chịu trách nhiệm trước giám đốc điều hành trung tâm về hoạt động của khối trong khu vực.

Đoàn Văn Trường, Hà Nội

Thứ năm, về mặt điều hành, các tập đoàn kinh doanh thường xây dựng một "Holding company" hoặc một ngân hàng độc quyền lớn, hoặc công ty tài chính. Đó là dạng các công ty khống chế, nắm cổ phần chi phối với các công ty thành viên. Tập đoàn kinh doanh điều hành và quản lý tập trung vào một số mặt như: điều hòa, huy động vốn, quản lý vốn, xây dựng chiến lược phát triển, chiến lược thị trường, chiến lược sản phẩm, chiến lược đầu tư, đào tạo nhân sự.v.v. cho tập đoàn. Các chiến lược này do cơ quan đầu não của tập đoàn soạn thảo và được thực hiện một cách thống nhất trong các công ty thành viên.

Trong thực tiễn, các tập đoàn kinh doanh trên thế giới thường áp dụng những mô hình quản trị điều hành cơ bản sau đây:

- Mô hình "kim tự tháp", về thể chế quản lý tập trung quyền lực theo chiều dọc, trực tuyến;

- Mô hình "mạng lưới" (đa trung tâm), về thể chế quản lý phân tán quyền lực cho các bộ phận chi nhánh;

- Mô hình "hỗn hợp" (nhị nguyên), về thể chế quản lý phối hợp giữa tập trung và phân tán quyền lực.

Các tập đoàn đều phải tập trung cố gắng giải quyết một cách hiệu quả nhất các mối quan hệ giữa lợi ích của tổng thể tập đoàn với từng bộ phận, giữa tập trung và phân tán quyền lực, giữa kiểm soát của "công ty mẹ" với tính độc lập của các "công ty con".v.v. Cho nên, cơ cấu tổ chức quản lý của hầu hết các tập đoàn kinh tế thường được thiết lập dưới dạng concern hoặc conglomerate. Trong đó, Holding company giữ vị trí như là "công ty mẹ" thực hiện việc quản trị điều hành concern; còn conglomerate có cơ cấu quản lý gọn nhẹ, linh hoạt và luôn luôn biến đổi cùng với sự đổi mới của cơ cấu ngành nghề kinh doanh.

Với những đặc trưng về tổ chức quản lý của các công ty đa quốc gia như trên, tạo điều kiện cho nó có thể thực hiện việc chuyển giá nhằm mang lại lợi ích cao nhất

cho công ty mẹ, giảm đến mức thấp nhất mức thuế phải nộp cho nước chủ nhà của các công ty con.

### 2. Những hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia ở Việt Nam

Ở nước ta, hoạt động chuyển giá đã gây ra thất thu thuế nghiêm trọng trong khu vực đầu tư nước ngoài. Đáng lo ngại hơn cả là tình trạng có quá nhiều doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) hoạt động không có hiệu quả. Theo cuộc điều tra các doanh nghiệp có vốn nước ngoài do Tổng cục Thống kê tiến hành năm 1996, trong số 1000 doanh nghiệp FDI đã đi vào hoạt động thì chỉ có khoảng 250 doanh nghiệp hoạt động có lãi, chiếm tỷ lệ 25%; số dự án kinh doanh còn lại là bị lỗ, năm 1994 có 197 dự án với tổng số lỗ 133,7 triệu USD, và nửa đầu năm 1996 có tổng số lỗ là 96 triệu USD.

Theo điều tra của Chi cục Thuế thành phố Hồ Chí Minh, trong năm 1995 trên địa bàn thành phố có 67 xí nghiệp liên doanh lãi, trong khi có tới 188 xí nghiệp lỗ. Năm 1996 chỉ có 75 xí nghiệp lãi, còn lại 273 xí nghiệp lỗ, chiếm tỷ lệ cao tới 80%. Hầu hết những xí nghiệp bị lỗ, bên Việt Nam là những doanh nghiệp nhà nước luôn có lãi trước khi liên doanh, thua lỗ nhiều nhất là P&GVN (liên doanh của Công ty Phương Đông với Procer&Gamble Far East) sau 2 năm hoạt động lỗ 311 tỷ đồng, tương đương 28 triệu USD, bằng 3/4 số vốn liên doanh; liên doanh Coca Cola trong 2 năm thua lỗ 100 tỷ đồng.

Theo báo cáo kê khai hạch toán, tính đến cuối tháng 6-2005 của Cục Thuế thành phố Hồ Chí Minh công bố, trong số 1.450 doanh nghiệp FDI tại thành phố Hồ Chí Minh, chỉ có 190 doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có lãi (chiếm 13%), còn lại 1.260 doanh nghiệp (chiếm 87%) hạch toán lỗ hoặc đang trong giai đoạn triển khai dự án chưa phát sinh lợi nhuận. Trong 6 tháng đầu năm 2005, Cục Thuế thành phố Hồ Chí Minh đã kiểm tra hơn 50 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, và phát hiện nhiều doanh nghiệp

khai man lợi nhuận trước thuế, xác nhận được số thuế truy thu gần 60 tỷ đồng.

Nhiều xí nghiệp liên doanh ở các tỉnh khác cũng bị thua lỗ nặng nề như Công ty liên doanh rượu bia BGI Tiền Giang, tính đến cuối năm 1996 có số lỗ lũy kế là 232 tỷ 143 triệu đồng. Công ty liên doanh BGI Đà Nẵng có số lỗ lũy kế tính đến cuối năm 1996 là 60 tỷ 438 triệu đồng. Công ty thủy tinh Sammiguel Yamamura Hải Phòng lỗ năm 1997 là 50 tỷ đồng...

Nguyên nhân của tình trạng thua lỗ của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì có nhiều, nhưng vấn đề chung nhất là do phía Việt Nam không có khả năng kiểm soát để một số đối tác nước ngoài trong liên doanh khai khống chi phí đầu tư, định giá máy móc thiết bị góp vốn quá cao, nâng giá nguyên liệu nhập khẩu, ép giá xuất khẩu sản phẩm đầu ra thông qua chuyển giá với công ty mẹ để thu lợi nhuận từ bên ngoài ngay từ đầu, hạch toán lỗ cho liên doanh mà bên Việt Nam trong liên doanh không có khả năng kiểm soát được. Ngoài ra, nhiều đối tác có mục tiêu lâu dài là chiếm lĩnh thị phần ở Việt Nam, nên họ thực hiện chính sách khuyến mại, tiếp thị, quảng cáo với chi phí lớn và giá bán thấp nhằm cạnh tranh, thậm chí chấp nhận lỗ những năm đầu, đặc biệt trong trường hợp doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoàn toàn phụ thuộc vào bên nước ngoài về việc cung cấp nguyên vật liệu hoặc thị trường tiêu thụ sản phẩm. Các hành động trên của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhằm đạt được 4 mục tiêu: chủ động hạch toán thua lỗ nhiều năm liên tục để bên Việt Nam trong liên doanh phải rút lui; giảm xuống mức thấp nhất thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp; công ty mẹ ở nước ngoài được hưởng lợi nhờ gian lận qua chuyển giá; và cuối cùng là đè bẹp các thương hiệu hàng đầu của Việt Nam nhờ chi phí tiếp thị quảng cáo khổng lồ và liên tục hạ thấp giá đầu ra.

Trong thực tế ở Việt Nam, các nhà đầu tư nước ngoài thường sử dụng những thủ đoạn sau:

- Tính giá cao hơn mặt bằng quốc tế cho các nhân tố đầu vào trong các liên doanh giữa Việt Nam với nước ngoài.

Các nhà đầu tư nước ngoài thường tính giá cao cho những nguyên vật liệu, bán thành phẩm, máy móc thiết bị mà họ nhập vào để thực hiện đầu tư. Việc làm này đã mang lại nhiều lợi ích cho nhà đầu tư là: chiếm tỷ lệ vốn góp cao để giành phần tỷ lệ chia lãi cao, trốn được thuế của nước chủ nhà đánh vào lợi nhuận cao của nhà đầu tư, hoặc để giấu số lợi nhuận thực tế mà họ kiếm được, từ đó sẽ hạn chế các nhà cạnh tranh khác xâm nhập vào thị trường. Ngược lại, điều này đã gây ra chi phí sản xuất cao ở nước ta, và nước ta phải mua hàng hóa do nhà đầu tư nước ngoài sản xuất với giá cao hơn.

Theo kết quả giám định năm 1993 do Công ty giám định quốc tế Thụy Sĩ (SGS) tiến hành thì trong 13 doanh nghiệp liên doanh thực hiện giám định, có 7 liên doanh (chiếm tỷ lệ 53,48%) đã khai tăng giá vốn góp vào liên doanh 10,964 triệu USD.

Mức độ giá trị khai khống khác nhau. Liên doanh khách sạn Thăng Long (thành phố Hồ Chí Minh) - giá trị thiết bị khai báo 496.906 USD, giá trị thẩm định khai khống là 190.006 USD, chiếm tỷ lệ 40,43%. Trung tâm quốc tế dịch vụ văn phòng (Hà Nội) - giá trị thiết bị khai báo là 1.288.170 USD, giá trị thẩm định khai khống là 260.000 USD, tỷ lệ 21,16%. Công ty ô tô Hòa Bình (Hà Nội) - giá trị thiết bị khai báo là 5.823.818 USD, giá trị thẩm định khai khống 1.602.298 USD, chiếm tỷ lệ 27,51%. Công ty BGI Tiền Giang - giá trị thiết bị khai báo là 28.461.914 USD, giá trị thẩm định khai khống 7.794.478 USD, tỷ lệ 27,38%. Nhà máy sợi Joubo (thành phố Hồ Chí Minh) - giá trị thiết bị khai báo 3.497.848 USD, giá trị thẩm định khai khống 493.918 USD, tỷ lệ 14,12%. Khách sạn Hà Nội (Hà Nội) - giá trị thiết bị khai báo là 2.002.612 USD, giá trị thẩm định khai khống 263.860 USD, tỷ lệ 13,17%.

Công ty Sài Gòn Vewong (thành phố Hồ Chí Minh) - giá trị thiết bị khai báo 4.972.073 USD, giá trị thẩm định khai khống 359.433 USD, tỷ lệ 7,22%.

Trong 42 liên doanh của Bộ Công nghiệp, qua khảo sát thí điểm năm 1995 cho thấy, phía Việt Nam bị thiệt hại tới 50 triệu USD tiền máy móc thiết bị do phía nước ngoài khai tăng giá (Tạp chí Kinh tế & dự báo, 6-1998).

Trong hợp đồng chuyển giao công nghệ, phía nước ngoài đòi hưởng 8% tiền bán sản phẩm trong thời gian vài chục năm. Tình trạng nâng giá công nghệ không chỉ thể hiện qua việc nâng giá thiết bị, mà thể hiện ngay cả phí đào tạo và thuê chuyên gia cao hơn thực tế từ 30-40%.

Tình trạng trên xảy ra là do phía Việt Nam thường không kiểm soát được mức độ chính xác do thiếu thông tin; do trình độ quản lý, kiểm soát, chuyên môn yếu, thiếu kinh nghiệm và cũng có phần do thiếu trách nhiệm; và cũng do chính sách của nước ta còn có nhiều khe hở (như chưa có quy chế thẩm định giá rõ ràng đối với phần góp vốn của nước ngoài...) khiến cho các nhà đầu tư nước ngoài có thể lợi dụng được.

- Các nhà đầu tư nước ngoài thường chuyển giao công nghệ kỹ thuật lạc hậu vào nước ta do nhu cầu đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm của chính nước họ. Việc làm này đã gây ra những thiệt hại cho nước ta:

. Rất khó xác định được giá trị thực của những máy móc thiết bị chuyển giao đó, gây thiệt hại cho nước ta trong việc tính tỷ lệ góp vốn trong các xí nghiệp liên doanh, và hậu quả bị thiệt hại trong việc chia lợi nhuận.

. Gây tổn hại đến môi trường.

. Chất lượng sản phẩm thấp; chi phí sản xuất cao, do đó sản phẩm khó có thể cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Thực tế ở Việt Nam trong những năm qua không ít những công nghệ và thiết bị lạc

hậu bị thải loại đã được nhập vào Việt Nam với giá đắt hơn giá thị trường quốc tế từ 15-20%. Một cuộc điều tra khảo sát của ngành công nghiệp nhẹ ở 42 xí nghiệp có vốn nước ngoài năm 1993 cho biết: 76% số máy mới nhập thuộc thế hệ những năm 1950-1960; 70% số máy cũ nhập đã hết khấu hao; 50% là đồ cũ tân trang lại. Riêng việc định giá cao hơn giá thực tế từ 15-20% của các công nghệ do nước ngoài đưa vào dưới hình thức liên doanh đã gây thiệt hại cho ta khoảng 50 triệu USD (Báo Nhân dân, ngày 6-12-1993). Việc chuyển giao công nghệ lạc hậu, thiếu đồng bộ với giá cao hơn giá thực tế đã gây ra cho nước ta nhiều thiệt hại về kinh tế và gây ô nhiễm môi trường.

- Trong liên doanh, hầu như đầu ra do người nước ngoài nắm, họ nâng giá nhập khẩu nguyên liệu, ép giá xuất khẩu sản phẩm. Các nhà đầu tư nước ngoài lợi dụng chính sách thuế giữa các nước, mà ở đó có các công ty thành viên trong cùng tập đoàn, họ điều tiết để tạo ra lợi nhuận tối đa.

Trong khi đầu tư cho thương hiệu dù liên doanh lãi hay lỗ, công ty mẹ (thuộc về phía nước ngoài) vẫn được lợi nhuận từ việc bán nguyên vật liệu cho liên doanh, và bao gồm cả chi phí nhãn hiệu mà liên doanh đã đồng ý ký hợp đồng sản xuất và phân phối các sản phẩm mang nhãn hiệu đó. Nhất là trong trường hợp công ty mẹ đặt giá bán nguyên liệu cao hơn thực tế do tính độc quyền của nhãn hiệu. Như là trong liên doanh lắp ráp ô tô ở Việt Nam, tất cả các đối tác nước ngoài trong các liên doanh ô tô đều là nhà sản xuất các bộ linh kiện CKD2 để lắp ráp, nên họ độc quyền cung cấp và cũng độc quyền định giá cao cho các bộ linh kiện này. Xe ô tô Carolla lắp ráp ở Việt Nam mặc dù được miễn thuế tiêu thụ đặc biệt, bán đắt gấp hai lần xe cùng loại tại Nhật nhưng liên doanh vẫn thua lỗ (Tạp chí Tài chính, tháng 12-1998). Liên doanh Coca Cola độc quyền về cung cấp Concentrate pha chế, nên họ tự định giá cao cho nguyên liệu đầu vào. Như vậy, đối với các công ty nước ngoài,

ngay cả trường hợp liên doanh bị lỗ vốn do bán phá giá và chi phí tiếp thị cao để chiếm lĩnh thị trường nội địa, thì phía nước ngoài ở trong liên doanh cũng không lỗ vốn, bởi vì họ đã thu đủ qua việc tính giá cung cấp nguyên vật liệu, và thu được khoản lãi có được từ sự khẳng định vị trí thương hiệu và một tương lai sản phẩm của họ không chế thị trường. Chỉ có phía Việt Nam là lỗ vốn thực sự.

### 3. Kinh nghiệm của Thái Lan trong việc chống chuyển giá

Để đối phó với hiện tượng chuyển giá, hầu hết các nước trong khu vực đã xây dựng và ban hành các quy tắc chuyển giá, hoặc đề ra các yêu cầu về tài liệu trong chế độ thuế của họ trong một số năm qua. Cơ quan thuế của các nước trong khu vực đều nhận thấy rằng có sự ngăn cản việc khảo sát tường tận giá cả bên trong các công ty, và các công ty cần phải có tài liệu cơ bản rõ ràng về giá của họ. Các công ty đa quốc gia hiện diện trong bất kỳ nước nào cần nhận thức được nghĩa vụ hành động tuân theo chính sách thuế của nước đó. Trong việc chuyển giá, các công ty nên chuẩn bị tài liệu thích hợp để chứng minh tính hợp lý cho các cơ quan thuế. Nếu không chấp hành thì sẽ bị kiểm tra sổ sách và phải chịu sự trừng phạt khắc nghiệt.

Kinh nghiệm của Thái Lan trong việc đấu tranh với hiện tượng chuyển giá là đưa ra những quy định về chuyển giá vào năm 2004. Cục thu nhập Thái Lan thiết lập cơ sở dữ liệu thông tin về các công ty đang là mục tiêu để tiến hành kiểm tra sổ sách và điều tra - cụ thể là các công ty có các chỉ số "rủi ro cao", như là thua lỗ liên tục hơn 2 năm; tổng số lợi nhuận âm; không nộp thuế trong một giai đoạn; có các giao dịch đáng kể của cùng nhóm liên quan; và khả năng sinh lãi thấp liên quan tới các đối thủ cạnh tranh.

Cục thu nhập Thái Lan tập trung vào các chứng cứ giá cả chính xác, tất cả cần hợp lý để chứng tỏ sự minh bạch, tài liệu cập nhật để chỉ ra cơ cấu và mối liên hệ của nhóm các công ty, bao gồm tính chất của mỗi loại kinh doanh, ngân sách của nó, kế hoạch kinh

doanh và các chiến lược tài chính. Cộng vào đó là tài liệu giải thích doanh số của công ty, kết quả hoạt động, các tính chất và lý do đối với các giao dịch quốc tế của công ty với các tổ chức kinh doanh liên kết sẽ luôn được gìn giữ và có khả năng sử dụng.

Các chính sách giá, khả năng sinh lãi của mỗi một sản phẩm và thông tin thị trường, sự đóng góp lợi nhuận của mỗi bên nhận các chức năng thực hiện, các tài sản đã sử dụng, và sự rủi ro, tất cả phải được đưa vào tính toán và có khả năng sử dụng cho việc khảo sát tường tận. Cục thu nhập Thái Lan cũng muốn nhận được chứng cứ của các lý do cho việc lựa chọn phương pháp giá và các chi tiết của phương pháp đó.

Trong nền kinh tế toàn cầu đang tăng lên, sẽ càng trở nên khó khăn hơn để xác định chính xác nơi nào lợi nhuận được tạo ra - qua nghiên cứu và phát triển, marketing, chuỗi cung cấp có hiệu quả, tiến trình sản xuất tạo ra giá trị, hoặc điều gì khác? Trong sự công nhận nơi tạo ra lợi nhuận, các cơ quan thuế tập trung mạnh vào việc chuyển giá, và sẽ hình thành các ý kiến riêng của họ về lãi thích hợp trong thị trường của chúng.

Rõ ràng rủi ro của việc điều tra chuyển giá là lớn, cách thức tiến hành điều tra để đi tới một kết luận thỏa đáng đòi hỏi có sự chuẩn bị nghiêm túc và sự hợp tác chặt chẽ ngang qua khu vực. Sẽ cần phải nghiên cứu để nắm bắt được nhiều hơn về các chiến lược chuyển giá trong các mô hình kinh doanh của các công ty đa quốc gia, các chính sách giá của họ và tài liệu trợ giúp rõ ràng để giúp cho việc đối phó có hiệu quả với hiện tượng chuyển giá đang tăng lên của các công ty đa quốc gia.

### 4. Kỹ thuật chuyển giá

Tầm quan trọng của việc xem xét vấn đề chuyển giá là để hiểu các công ty đa quốc gia đã điều khiển lợi nhuận của họ như thế nào để phù hợp với cơ cấu thuế của các nước mà các công ty này đang hoạt động, nhằm giảm việc đóng thuế đến mức thấp nhất và thu được lợi nhuận cao nhất.

## Vấn đề chuyển giá ...

Cơ sở của cơ cấu này là sử dụng tiền bản quyền tác giả, phí quản lý, v.v., để giảm lợi nhuận nằm trong phạm vi đánh thuế cao và chuyển lợi nhuận đó vào phạm vi đánh thuế thấp hoặc không bị đánh thuế. Có thể giải thích vấn đề này thông qua một ví dụ sau đây:

Một nhà sản xuất và phân phối đa quốc gia thành lập công ty con để xây dựng nhà máy và sản xuất tại Việt Nam. Hàng hóa

sản xuất ra được bán trong nước và xuất khẩu.

Giả sử công ty hoạt động có lãi và tổng doanh thu bán hàng là 100 triệu USD, theo quy định công ty phải nộp thuế 30% ở Việt Nam. Nếu thực hiện theo đúng quy định và áp dụng tiền bản quyền tác giả dựa trên thị trường thì tình hình sẽ diễn ra như sau:

Chỉ tiêu	Chi phí (Triệu USD)	Doanh thu (Triệu USD)
Tổng doanh thu bán hàng		100
Chi phí của hàng hóa đã bán	20	
Tiền trả bản quyền tác giả (5% doanh thu bán hàng)	5	
Lãi gộp		75
Chi phí hoạt động	55	
Thu nhập trước lãi suất và thuế		20
Lãi suất vay 6%	3	
Lợi nhuận trước thuế		17
Thuế 30%	5,1	
Lợi nhuận ròng sau thuế		11,9

Theo tình huống này công ty phải nộp thuế 5,1 triệu USD.

Để giảm mức thuế phải đóng này, công ty mẹ sẽ cho một công ty con làm chủ bằng sáng chế và thiết kế (ví dụ Công ty Bahamas), sau đó cho công ty con ở Việt Nam ký hợp đồng trả phí thiết kế hoặc bằng sáng chế 10% tổng doanh thu bán hàng cho Công ty Bahamas, khi đó 5 triệu USD sẽ được trừ khỏi lợi nhuận không phải đóng thuế.

Bảng báo cáo lỗ, lãi của công ty con ở Việt Nam khi này sẽ là:

Chỉ tiêu	Chi phí (Triệu USD)	Doanh thu (Triệu USD)
Tổng doanh thu bán hàng		100
Chi phí bán hàng	20	
Tiền bản quyền tác giả (15% doanh thu bán hàng)	15	
Lãi gộp		65
Chi phí hoạt động	55	
Phí quản lý	2	
Thu nhập trước lãi suất và thuế		8
Lãi suất vay 10%	5	
Lợi nhuận trước thuế		3
Thuế 30%	0,9	
Lợi nhuận ròng sau thuế		2,1

Một công ty khác (ví dụ Công ty Canary Islands) là công ty tài chính của công ty đa quốc gia này ký hợp đồng cho công ty con ở Việt Nam vay 50 triệu USD với lãi suất hàng năm là 10%, khi đó 2 triệu USD lại được trừ ra khỏi lợi nhuận không phải đóng thuế. 2 triệu USD nữa có thể được trừ khỏi lợi nhuận bởi chi phí quản lý của công ty mẹ (cổ tức có thể được trả ở nước chủ nhà, nên cần phải chuyển ra nước ngoài một số tiền mặt).

Như vậy công ty con ở Việt Nam chỉ còn phải đóng thuế 0,9 triệu USD, tức là giảm đi 4,6 triệu USD từ mức thuế đáng lẽ phải đóng là 5,1 triệu USD.

Các cách khác để làm giảm mức thuế phải đóng là bằng cách thu ít hơn từ sản phẩm xuất khẩu sang một công ty tiếp thị con hoạt động tại một quốc gia có mức thuế suất thấp, và bằng cách tuân hàng qua một công ty bán buôn con hoạt động trong chế độ thuế suất thấp.

Trong những năm gần đây, chuyển giá đã trở thành một vấn đề lớn. Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) đã vạch ra các hướng dẫn cho các công ty đa quốc gia và cho việc quản lý hành chính về thuế. Các hướng dẫn của OECD dựa trên nguyên tắc "vô tư", tức là tiền bản quyền tác giả sẽ được chi trả giữa các công ty không có mối quan hệ với nhau và hoạt động cách biệt nhau. Một số phương pháp luận khác cũng được thảo luận, trong đó phương pháp phân chia lợi nhuận được coi là phương pháp tốt nhất trong phần lớn các trường hợp và là phương pháp tương đối trực tiếp. Phương pháp này xác định lãi gộp để phân chia giữa các công ty liên quan và sau đó phân chia lợi nhuận cho các công ty liên quan này dựa trên cơ sở giá trị kinh tế, để phân chia phần lợi nhuận được dự kiến và được phản ánh trong hợp đồng ký kết vô tư giữa các bên.

### **5. Một số giải pháp để khắc phục tình trạng chuyển giá ở nước ta**

Để hạn chế và tiến tới khắc phục tình trạng chuyển giá ở nước ta, cần thiết phải thực hiện những giải pháp sau:

*Thứ nhất*, cần nâng cao hiệu quả quản lý và hiệu lực điều hành của Nhà nước đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Kiện toàn hệ thống quản lý bằng việc hình thành một bộ phận chuyên trách theo dõi thu nhập của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nằm trong Bộ Tài chính, có thể thành lập mới Cục thu nhập như của Thái Lan, hoặc giao nhiệm vụ cụ thể chuyên

trách theo dõi vấn đề này cho một bộ phận hiện hành nào đó trong Bộ. Xây dựng quy chế phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành trong việc quản lý các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, nhằm nâng cao thẩm quyền, trách nhiệm của từng cơ quan trong hoạt động của các doanh nghiệp này.

*Thứ hai*, hoàn thiện các chính sách tài chính thông qua việc xây dựng một hệ thống hoàn chỉnh các văn bản pháp quy, các phương pháp kiểm tra và giám sát tài chính, quản lý ngoại hối đối với hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Sớm xây dựng và triển khai thực hiện có hiệu quả quy chế quản lý tài chính đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong đó có quy định về chuyển giá và những yêu cầu cụ thể về tài liệu đối với chế độ thuế của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, làm cơ sở cho việc có thể khảo sát tường tận hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời cần sớm xây dựng và ban hành các chuẩn mực kế toán, kiểm toán phù hợp với quy định pháp luật trong nước và quốc tế, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp nói chung, trong đó có các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

*Thứ ba*, ban hành các quy chế để quản lý chặt chẽ việc nhập khẩu các thiết bị; xây dựng cơ chế giám định kỹ thuật và công nghệ; thẩm định giá các máy móc thiết bị nhập khẩu, đặc biệt là những máy móc thiết bị mà đối tác nước ngoài góp vốn trong liên doanh.

Cần có các biện pháp đồng bộ để hạn chế các hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Cụ thể là cần thiết phải nhanh chóng xây dựng hoàn chỉnh các phương pháp định giá chuyển giao trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, kiểm tra các chính sách về định giá chuyển giao trong nội bộ các công ty đa quốc gia, các tập đoàn kinh tế lớn dựa theo tiêu chuẩn giá thị trường. Thực hiện được điều này sẽ tránh được tình trạng công ty mẹ ép

giá công ty con trong khi mua nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào khác với giá “cắt cổ”, hay công ty con chuyển giao hoặc bán sản phẩm cho công ty mẹ với giá rẻ, gây ra thua lỗ, dẫn đến đổ vỡ liên doanh sau một thời gian triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh.

*Thứ tư*, các cơ quan thuế cần phải sử dụng thuế như một công cụ hữu hiệu để chống lại hoạt động chuyển giá, thông qua việc so sánh đối chiếu về giá, chi phí và lợi nhuận của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để ngăn chặn hiện tượng “lỗ ảo” nhằm mục đích trốn thuế. Tổng cục Thuế nên kết hợp với các cơ quan như hải quan, thương mại, kiểm toán cũng như cơ quan thuế của các nước có liên quan để tiến hành thẩm định và giám sát chặt chẽ chi phí trong hợp đồng ký kết với các đối tác nước ngoài. Bên cạnh đó, cần tiến hành song song việc kiểm soát và giám sát các khoản về chi phí lãi tiền vay, tiền bản quyền, quản lý, quảng cáo, tiền lương cho người nước ngoài, bởi vì đây là những khoản chi phí rất dễ bị lợi dụng cho việc thực hiện hoạt động chuyển giá.

*Thứ năm*, thiết lập cơ sở dữ liệu các thông tin của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có vấn đề cần xem xét, đang là mục tiêu cho việc kiểm tra sổ sách và điều tra. Cụ thể là các công ty nằm trong diện bị thua lỗ liên tục hơn hai năm; có tổng số lợi nhuận âm; không nộp thuế trong một giai đoạn nhất định; có các giao dịch cùng nhóm liên quan đáng kể; và khả năng sinh lãi thấp không bình thường so với các đối thủ cạnh tranh... Cần có chế tài xử lý phạt nghiêm khắc trong trường hợp phát hiện ra hiện tượng chuyển giá trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

*Thứ sáu*, nâng cao trình độ, cũng như vai trò và trách nhiệm các cán bộ của Việt Nam trong các doanh nghiệp có liên doanh với nước ngoài. Bởi vì muốn hạch toán sai lệch để biến lãi thực thành lỗ hoặc thực hiện hành động chuyển giá, thì các doanh nghiệp

phải sử dụng chứng từ giả với các giá sai lệch so với giá của nhiều doanh nghiệp khác trong cùng một ngành kinh doanh. Nếu cán bộ của Việt Nam thực sự có trình độ và có trách nhiệm thì sẽ sớm phát hiện ra, và có phản ứng kịp thời đối với hành động sai trái này.

Cần sớm ban hành quy chế cán bộ Việt Nam tham gia quản lý doanh nghiệp có vốn liên doanh với nước ngoài, cần đưa vào trong Ban lãnh đạo doanh nghiệp cán bộ Việt Nam trong các bộ phận như kế toán, tiếp liệu...; đồng thời có quy chế chặt chẽ buộc họ phải thường xuyên kiểm tra các chứng từ có liên quan đến việc chuyển giá, người nào không thực hiện đúng vai trò của mình sẽ bị thay thế nhanh chóng. Thực hiện tốt điều này sẽ nâng cao công tác giám sát và quản lý của Việt Nam trong các công trình liên doanh với nước ngoài.

Thực hiện tốt các giải pháp trên đây sẽ làm tăng tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, hạn chế và khắc phục tình trạng chuyển giá của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, tăng thu cho tài chính quốc gia. Tuy nhiên, đây là một vấn đề rất phức tạp. Vì vậy, để thực hiện được các giải pháp trên, đòi hỏi phải có sự kết hợp đồng bộ của nhiều cơ quan, và phải có sự chỉ đạo chặt chẽ và kịp thời của Chính phủ. Trong đó nhiệm vụ chủ yếu thuộc về cơ quan chịu trách nhiệm thu ngân sách nhà nước là Bộ Tài chính./.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bangkok post, ngày 28-6-2005
2. VnMedia, ngày 5-7-2005
3. Tạp chí Nghiên cứu kinh tế các số tháng 2-2003; 7-2004; 6-2005;
4. Đề tài Nghiên cứu Khoa học “Phương pháp thẩm định giá trong lĩnh vực đầu tư”, Ban Vật giá Chính phủ, Chủ nhiệm Đoàn Văn Trường, 3-2000.